

**Di² Summit 2019**  
**Airport Club Frankfurt, 26 March 2019**

**Roundtable: Real Estate Companies: Network Development and Smart Services**  
**Roundtable Host: DSC Dietmar Schickel Consulting GmbH & Co. KG**

Time: **10.30 - 11.30 & 14.45 - 15.45**

Room: **Zürich**

# DSC

DIETMAR SCHICKEL  
 CONSULTING

Als Beratungsunternehmen mit Sitz in Berlin berät DSC Immobilienunternehmen, Kommunen, Regionalversorger und Stadtwerke bei Strategie- und Ausbauplänen in der TK-, Medien- und Energieversorgung sowie in Entwicklung und Umsetzung bedarfsgerechter Digitalisierungs- und Dienstestrategien (Digitales Quartiersmanagement). Hinzu kommen Tätigkeiten bei der Beantwortung und Lösung offener Fragen im B2C-Bereich.

**Dietmar Schickel**, geschäftsführender Gesellschafter der DSC Consulting, gehört zu den Männern der ersten Stunde im deutschen Kabel-TV Geschäft. Er war mehr als 25 Jahre lang operativer Geschäftsführer eines Kabelnetzbetreibers und führt DSC seit Januar 2014 gemeinsam mit weiteren Partnern, alle langjährig erfahrene und praxisorientierte Experten aus dem Telekommunikations-, Medien und Energiebereich.

**Werner Rapp**, Partner der DSC Consulting, verfügt über ausgeprägte Erfahrung in Betrieb und Vermarktung von TK-Produkten und -Lösungen (Mobilfunk und Festnetz). Als Vorstand im BUGLAS, Bundesverband Glasfaseranschluss e.V. Köln, und Mitglied der Arbeitsgruppe Breitband im VKU, Verband kommunaler Unternehmen e.V., Berlin, pflegt er ein ausgeprägtes Netzwerk in der TK-Branche sowie im kommunalen Umfeld.

**Detlef Wendling**, Partner der DSC Consulting, hat sich in mehr als 25 Jahren in leitender Tätigkeit neben tiefgreifenden Kenntnissen der TK-Branche ein breit gefächertes Wissen in den Fachgebieten IT, Unternehmensorganisation, Strategie, Vertriebsplanung und -steuerung, Datenmanagement (Big Data), Controlling, Projekt- und Prozessmanagement sowie M&A und Change Management erarbeitet.

### Objective:

The workshop focuses on new in-house networks for housing associations and changes arising from new players on the market as well as the customer needs with respect to B2C sales and services. DS moderates the workshop and engages discussion among participants.

### Format:

- Interactive workshop with max. 10 participants
- Two 1h sessions (repetition)
- Presentations only support the workshop discussion.  
 The major focus is the active participation and integration of the participants.

### Content of the Roundtable:

1. The Role of Housing Associations in Changing Markets
  - a. Traditional Market Structure and Network Providers
  - b. Future Developments in Network Infrastructure
  - c. The Needs of Digitisation
2. Municipal Utility Companies Enter the Market
  - a. Market Appearance and Organisation
  - b. History and Future Development
  - c. Changes in Infrastructure and Digitisation Efforts
3. B2C Sales Organisation and Customer Services
  - a. Multi-Channel Sales and Marketing
  - b. Customer-focused Service Organisation
  - c. Future Rentability and USPs'